PAV - PORTAL DO AGENTE DE VENDAS AGL

Versão 2.0.6

Manual de Instalação e Demonstração

AGL Sistemas Corporativos

Add-on responsável pela integração do SAP Business One com o setor comercial através da internet.
Atenção, títulos marcados como NOVO representam atualizações. ou funções novas do add-on.

São Paulo

2010

SUMÁRIO

LISTA DE ILUSTRAÇÕES 4

1. INTRODUÇÃO 5

1.1 PRÉ-REQUISITOS 5

1.2 CONSUMO DE HD 5

1.3 ETAPAS DE INSTALAÇÃO DO PAV NO SERVIDOR 6

2. PRIMEIRO ACESSO E LEMBRETE DE SENHA 7

3. MENU PREFERÊNCIAS 8

4. MENU PRINCIPAL 9

4.1 PROPRIEDADES 9

4.1.1 LICENÇAS DE SOFTWARE 9

4.1.2 GRUPOS DE PRODUTOS 10

4.1.3 CAMPOS DE USUÁRIOS 10

4.1.4 NUMERAÇÃO AUTOMÁTICA PARA PARCEIROS DE NEGÓCIO 10

4.1.5 DOCUMENTOS DE MARKETING (COTAÇÕES, PEDIDOS E NOTAS FISCAIS) 11

4.1.6 ALMOXARIFADOS DE TRABALHO 12

4.1.7 FORMULA PARA PREVISÃO DE COMISSÕES 13

5. TIPOS DE HISTÓRICOS 13

6. USUÁRIOS 14

6.1 CADASTRO DE AGENTES DE VENDAS 14

6.2 PRODUTOS QUE UM AGENTE DE VENDAS TERÁ ACESSO 15

7. GRUPOS DE PRODUTOS 15

7.1 CADASTRO DE GRUPOS 15

7.2 VINCULAR PRODUTOS E GRUPOS DE PRODUTOS 16

8. CONSULTA DE ESTOQUE 17

9. CLIENTES 17

9.1 MENU DE OPÇÕES POR CLIENTE 18

10. CONSULTAS GERENCIAIS 22

10.1 CONTAS A RECEBER 22
10.1.1 POR CLIENTES 22
10.1.2 POR VENDEDORES 23
10.2 NOTAS FISCAIS 24
10.3 PEDIDOS DE VENDA 24
10.4 COTAÇÕES DE VENDA 25
11. SUPORTE TÉCNICO 26
GLOSSÁRIO 27

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 2.1 – PRIMEIRO ACESSO 7
FIGURA 2.2 – ENVIO DE SENHA POR E-MAIL 7
FIGURA 3.1 – MENU PREFERÊNCIAS DO USUÁRIO 8
FIGURA 4.1 – MENU PRINCIPAL 9
FIGURA 4.2 – CONFIGURAÇÃO DE CAMPOS DE USUÁRIOS 10
FIGURA 4.3 – NUMERAÇÃO AUTOMATICA DE PARCEIROS DE NEGÓCIO 11
FIGURA 4.4 – CONFIGURAÇÃO DOS DOCUMENTOS DE MARKETING 12
FIGURA 4.5 – ALMOXARIFADOS DE TRABALHO 12
FIGURA 4.6 – FÓRMULA PARA PREVISÃO DE COMISSÕES 13
FIGURA 5.1 – TIPOS DE HISTÓRICOS 13
FIGURA 6.1 – CADASTRO DE USUÁRIOS 14
FIGURA 6.2 – GRUPOS DE PRODUTOS POR AGENTE DE VENDAS 15
FIGURA 7.1 – CADASTRO DE GRUPOS DE PRODUTOS 16
FIGURA 7.2 – VINCULO DE PRODUTOS E GRUPOS DE PRODUTOS 16
FIGURA 8.1 – CONSULTA DE ESTOQUE 17
FIGURA 9.1 – CONSULTA DE CLIENTES 18
FIGURA 9.2 – MENU DE OPÇÃO POR CLIENTE 18
FIGURA 9.3 – CADASTRO DE CLIENTES E LEADS 19
FIGURA 9.4 – POSIÇÃO FINANCEIRA POR CLIENTE 19
FIGURA 9.5 – CONSULTA DE COTAÇÕES DE VENDA 20
FIGURA 9.6 – CADASTRO DE COTAÇÕES DE VENDA 20
FIGURA 9.7 – HISTÓRICO POR CLIENTE 21
FIGURA 10.1 – CONTAS A RECEBER POR CLIENTES 22
FIGURA 10.2 – CONTAS A RECEBER POR AGENTES DE VENDA 23
FIGURA 10.3 – DETALHES DO VALOR A RECEBER POR AGENTE DE VENDA 23
FIGURA 10.4 – NOTAS FISCAIS 24
FIGURA 10.5 – PEDIDOS DE VENDA 25
FIGURA 10.6 – COTAÇÕES DE VENDA 25

1. Introdução

Esse manual destina-se a informar os pré-requisitos básicos para utilização do PAV e fornecer ajuda para instalar corretamente o Add-on.

1.1 Pré-Requisitos

- ✓ Processador Intel Pentium 4 (equivalente ou superior);
- ✓ Memória RAM 1 GB (equivalente ou superior);
- ✓ Windows Server 2000 ou superior;
- ✓ Microsoft IIS 5.0 ou superior;
- ✓ Microsoft .NET Framework v2.0.50727. **Atenção**: Rodando em 32bits, servidores em 64bits devem ser configurados para rodar aplicações em 32bits através das funções nativas do IIS. O PAV depende da comunicação com o SAP Business One que é feita através da DI-API que roda somente em 32bits;
- ✓ Serviço de SMTP para envio de e-mails automáticos;
- ✓ SAP Business One versão 2007 SP00 PL8 ou superior (menos o PL13) e versão 8.8;
- ✓ DI-API compatível;
- ✓ Acesso a base de dados do SAP Business One;
- ✓ Acesso a uma conta de usuário do SAP Business One do tipo profissional;
- ✓ IE 7 ou Superior, Chrome ou Firefox para acesso ao PAV.

1.2 Consumo de HD

Software	Espaço em disco necessário	Disponibilidade	Descrição
Microsoft IIS 5.0 ou superior (*Freeware*)	60 [1]	24 horas	Servidor WEB necessário para instalação dos módulos novos.
Microsoft.Net framework 2.0 (*Freeware*)	310 [1]	24 horas	SDK - Run-time para suporte as linguagens de programação .NET.
Sql Server 2000 ou superior	Variável	24 horas	Necessário para criação da base de dados auxiliar do PAVone.

Serviço de SMTP para envio de e-mails automáticos	2 [1]	24 horas	Serviço do Windows para entrega de e-mails. Será utilizado para entrega de senhas dos novos módulos.
Módulo WEB - PC	80	24 horas	Configurador de usuários.
Módulo WEB - PAVone	65	24 horas	Portal do Agente de Vendas.
Total:	**517 MB**		

[1] – Informação de espaço em disco necessário disponível na documentação do fabricante (http://www.microsoft.com).

1.3 Etapas de Instalação do PAV no servidor

1. Criar uma base de dados nova através do SQL Server e nomeá-la de PAV_{Nome da Base de dados SAP};
2. Rodar os scripts SQL das pastas “1 Scripts SQL PC” e “2 Scripts SQL PAV” na ordem numérica sugerida para a base de dados criada;
3. Rodar o instalador da *Runtime* do *Crystal Reports*;
4. Rodar o instalador do modulo PC (Configurador de usuário do PAV);
5. Editar o arquivo de configuração do PC (Web.config);
6. Rodar o instalador do modulo PAV;
7. Editar o arquivo de configuração do PAV (Web.config);
8. Dar permissão de escrita para o usuário “Usuários autenticados” do Windows na pasta “ebc” (Esboços de pedidos gerados pelos vendedores em XML).

2. Primeiro acesso e Lembrete de senha

Para acessar o PAV pela primeira vez, na tela inicial clique em primeiro acesso e digite o código de usuário criado, o PAV irá gerar sua senha de forma automática e enviar um e-mail com suas credenciais de acesso.

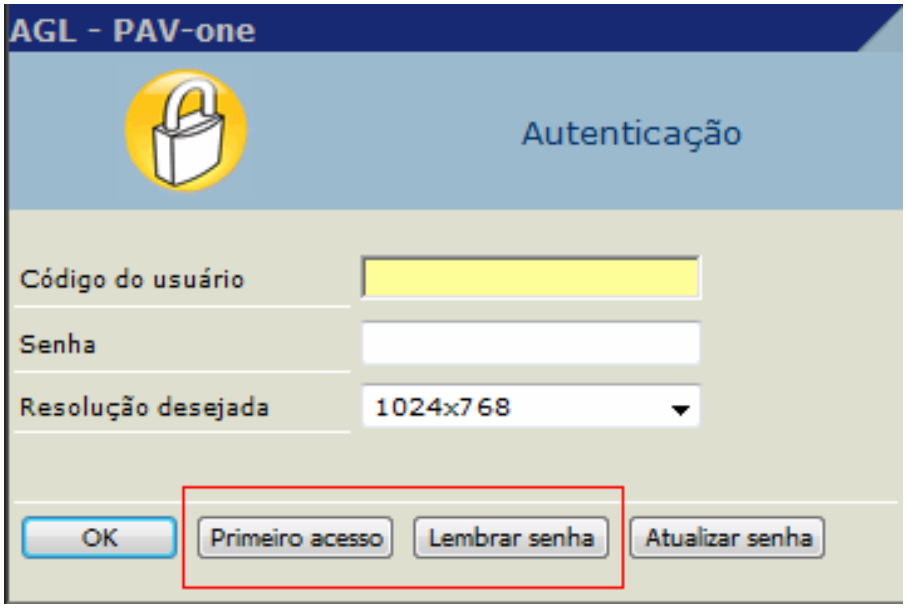


FIGURA 2.1 – PRIMEIRO ACESSO

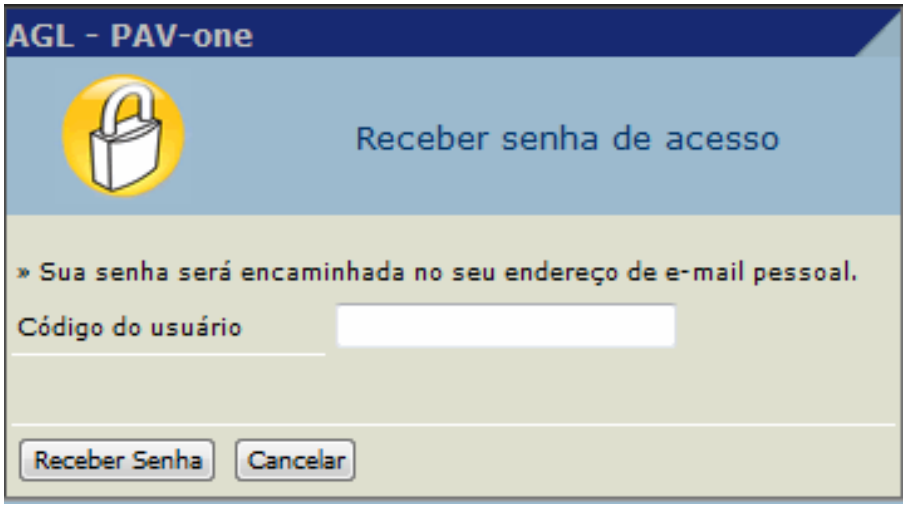

AGL - PAV-one
Receber senha de acesso
» Sua senha será encaminhada no seu endereço de e-mail pessoal.
Código do usuário
Receber Senha
Cancelar

FIGURA 2.2 – ENVIO DE SENHA POR E-MAIL

Caso esqueça sua senha pessoal, repita este processo. Um lembrete da senha será encaminhado para seu e-mail pessoal cadastrado.

3. Menu preferências

Um novo menu nomeado de Preferências foi desenvolvido para auxiliar o usuário. Quatro opções foram disponibilizadas:

- ✓ Programa para impressão – Permite ao usuário definir em qual programa serão exibidos os relatórios do sistema;
- ✓ Qtd de itens por página – Permite ao usuário definir a quantidade de itens por página que serão apresentados nos GRIDS do sistema;
- ✓ Resolução da tela – Permite ao usuário definir a resolução (tamanho das telas) da tela; e
- ✓ Tipo de menu: Permite ao usuário definir se o menu principal será apresentado de forma fixa no canto esquerdo da tela ou ficará flutuando. A escolha do tipo Flutuante permite ao usuário mover o menu principal para qualquer posição na tela.

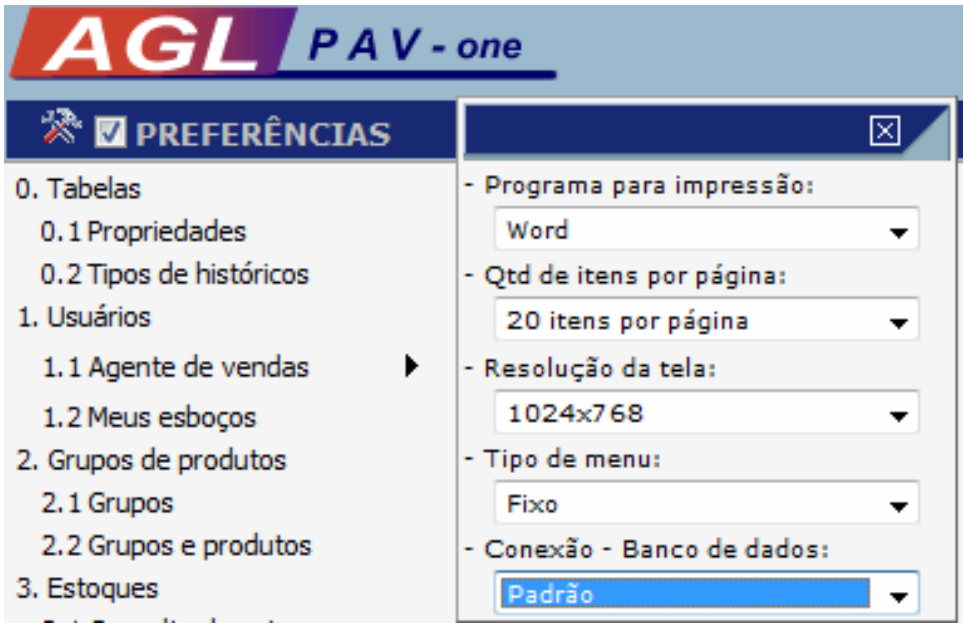


FIGURA 3.1 – MENU PREFERÊNCIAS DO USUÁRIO

4. Menu principal

O PAV foi desenvolvido para atender a estrutura hierárquica de vendas: “Gerentes”, “Supervisores” e “Vendedores”. As funções que serão comentadas no decorrer deste manual podem ser configuradas (habilitadas ou desabilitadas) através do modulo PC (Configurador).

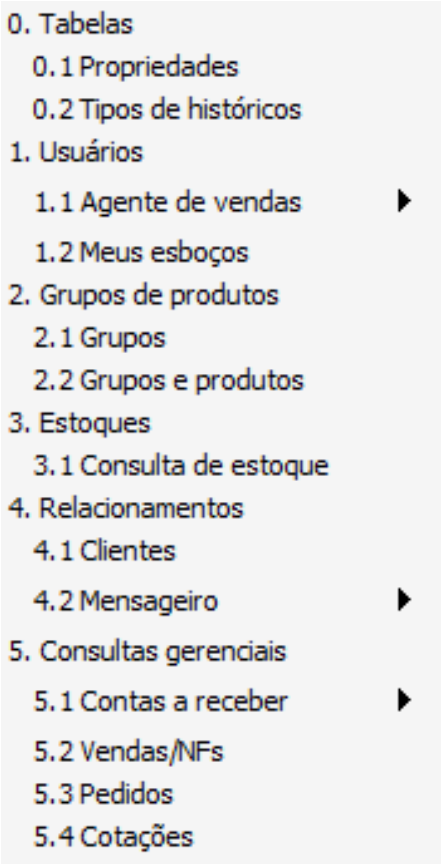


FIGURA 4.1 – MENU PRINCIPAL

4.1 Propriedades

Na tela de propriedades iremos definir as principais configurações do add-on. Por padrão, somente gerentes poderão editar esta tela.

4.1.1 Licenças de software

Na aquisição do add-on a AGL irá fornecer uma licença chave que irá definir a quantidade de usuários que poderão utilizar o sistema.

4.1.2 Grupos de produtos

O PAV permite ao setor comercial da empresa criar uma estrutura de grupos de produtos totalmente diferenciada do SAP Business One. O objetivo é disponibilizar para os vendedores somente os itens de vendas.

Nesta opção deve-se definir a quantidade de níveis que a estrutura de grupos de produtos nova irá conter. Os produtos serão vinculados aos grupos somente no último nível. Exemplo: 1. Carros; 1.1 Esportivos; 1.1.1 Ferrari.

4.1.3 Campos de usuários

O PAV permite exibir campos de usuários criados nas telas de cadastro de cotações, pedidos e parceiros de negócio (guia geral, contatos e endereços).

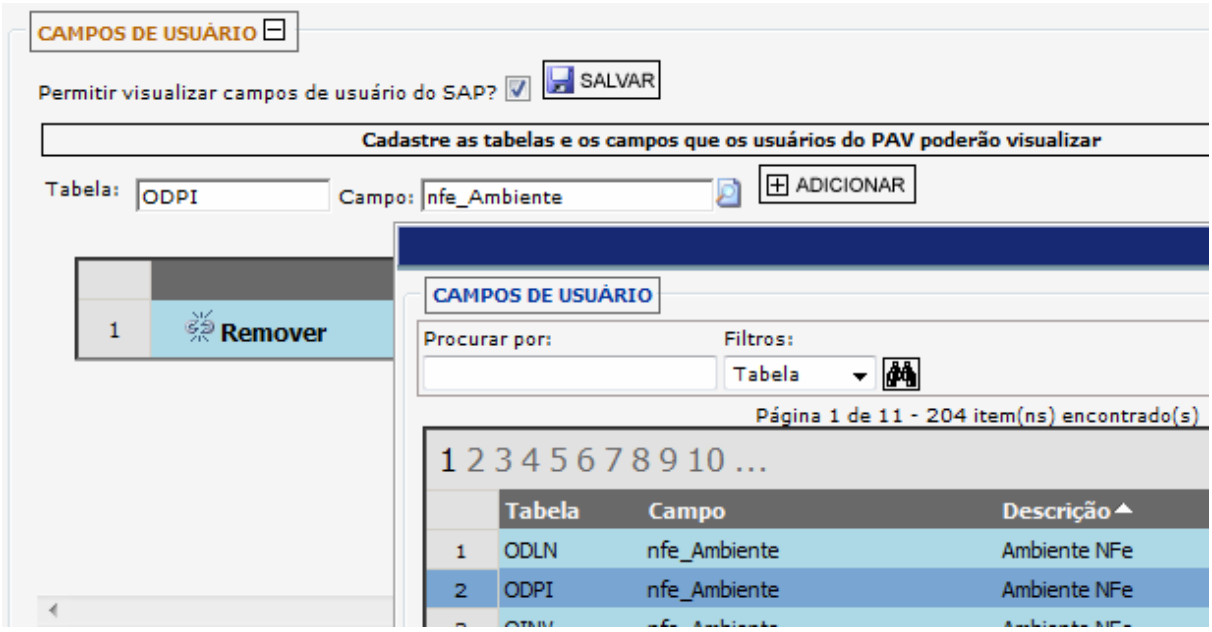


FIGURA 4.2 – CONFIGURAÇÃO DE CAMPOS DE USUÁRIOS

4.1.4 Numeração automática para parceiros de negócio

Para facilitar o preenchimento do cadastro de novos clientes e leads, o PAV permite configurar uma sequência numérica acompanhada de prefixos para definição do valor do campo CardCode (código do parceiro de negócio). Se esta opção não for

preenchida, o vendedor terá que informar o valor deste campo manualmente na tela de cadastro de clientes e leads.

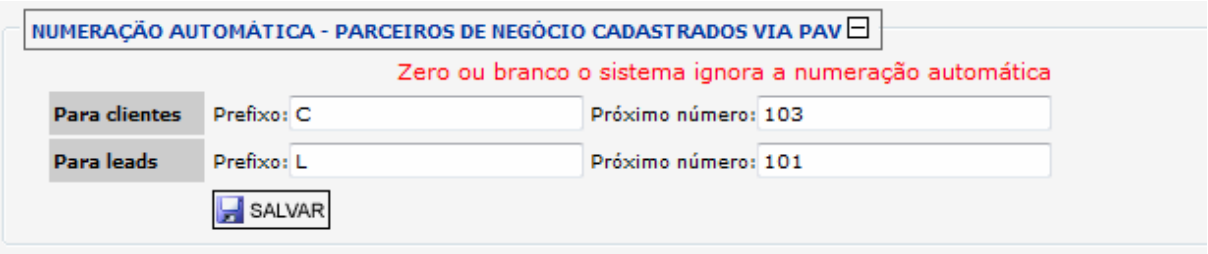


FIGURA 4.3 – NUMERAÇÃO AUTOMATICA DE PARCEIROS DE NEGÓCIO

4.1.5 Documentos de marketing (Cotações, Pedidos e Notas fiscais)

Nesta opção, podemos definir algumas regras para inserção e edição dos documentos de marketing gerados pelo PAV. Exemplos:

- ✓ Status padrão para inserção de pedidos de venda: Aberto ou Sem autorização (Este caso obriga que o setor de faturamento autorize através do SAP Business One o pedido antes dele ser transformado em nota fiscal);
- ✓ Lista de preços padrão para inserção de pedidos e cotações de venda: Por parceiro de negocio ou Por condição de pagamento;
- ✓ Padrão para o campo quantidade: Número inteiro ou decimal;
- ✓ Formula padrão para o campo saldo de estoque disponível: (Estoque físico - Saída prevista + Entrada prevista) ou (Estoque físico + Entrada prevista) ou (Estoque físico - Saída prevista) ou (Estoque físico);
- ✓ Para cada grupo de usuários (Gerentes, Supervisores e Vendedores) é possível definir, se o preço de lista poderá ser editado, se o valor padrão de desconto poderá ser editado e se os clientes e leads novos serão criados bloqueados para conferência ou liberados para faturamento direto.

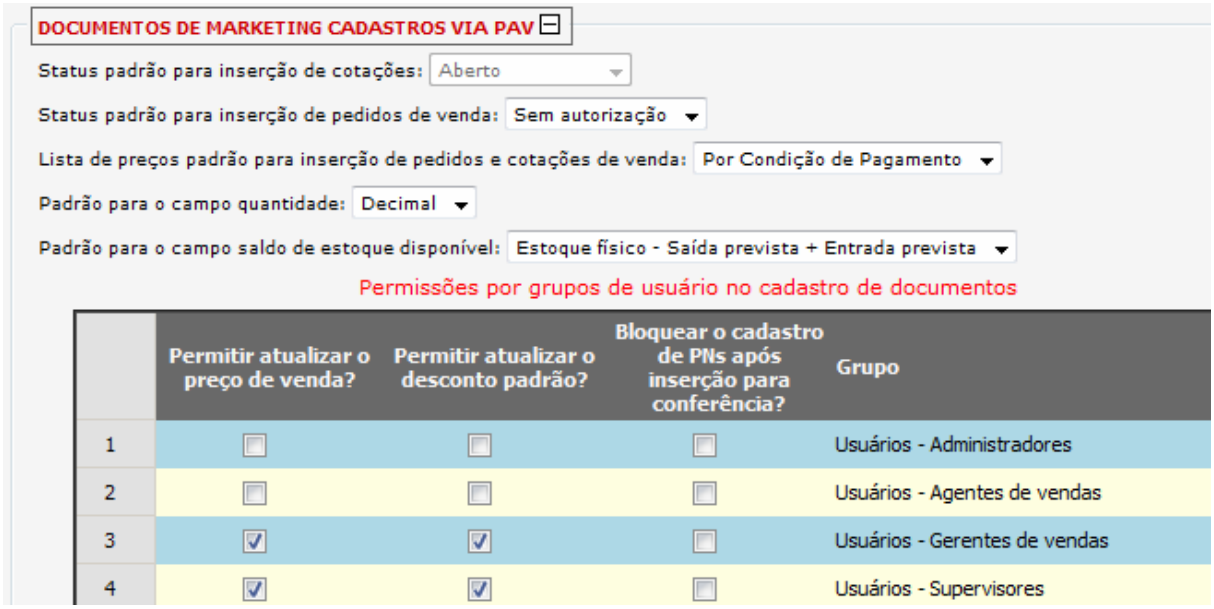

DOCUMENTOS DE MARKETING CADASTROS VIA PAV
Status padrão para inserção de cotações: Aberto
Status padrão para inserção de pedidos de venda: Sem autorização
Lista de preços padrão para inserção de pedidos e cotações de venda: Por Condição de Pagamento
Padrão para o campo quantidade: Decimal
Padrão para o campo saldo de estoque disponível: Estoque físico - Saída prevista + Entrada prevista
Permissões por grupos de usuário no cadastro de documentos
Permitir atualizar o preço de venda?
Permitir atualizar o desconto padrão?
Bloquear o cadastro de PNs após inserção para conferência?
Grupo
1 Usuários - Administradores
2 Usuários - Agentes de vendas
3 Usuários - Gerentes de vendas
4 Usuários - Supervisores

FIGURA 4.4 – CONFIGURAÇÃO DOS DOCUMENTOS DE MARKETING

4.1.6 Almoxarifados de trabalho

Para não exibir itens que o setor comercial não deva ter acesso, esta opção permite definir quais almoxarifados (e seus itens) que o PAV poderá trabalhar. Um endereço para o depósito (local) válido deverá ser configurado no SAP Business One.

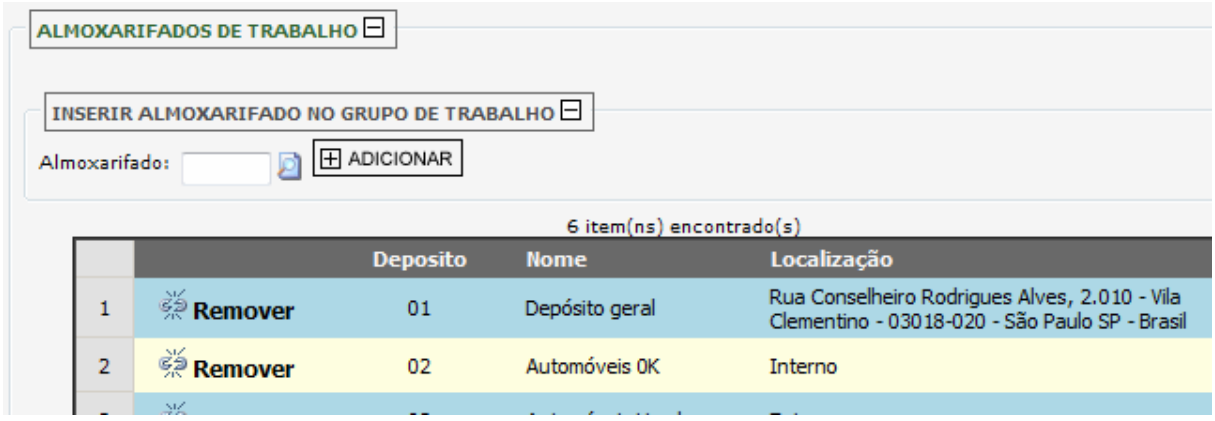

ALMOXARIFADOS DE TRABALHO
INSERIR ALMOXARIFADO NO GRUPO DE TRABALHO
Almoxarifado:
ADICIONAR
6 item(ns) encontrado(s)
Deposito
Nome
Localização
1 Remover 01 Depósito geral Rua Conselheiro Rodrigues Alves, 2.010 - Vila Clementino - 03018-020 - São Paulo SP - Brasil
2 Remover 02 Automóveis 0K Interno

FIGURA 4.5 – ALMOXARIFADOS DE TRABALHO

4.1.7 Formula para previsão de comissões

Esta opção permite configurar uma fórmula para o valor do campo “Vlr. comissão” exibido na tela “5.2 VENDAS/NFs”. Lembrando que este valor é apenas uma previsão, o valor real da comissão de vendedores depende da política de pagamento de cada empresa.

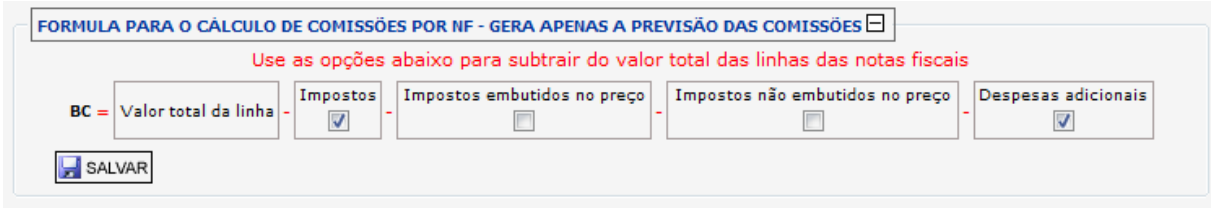

FORMULA PARA O CÁLCULO DE COMISSÕES POR NF - GERA APENAS A PREVISÃO DAS COMISSÕES
Use as opções abaixo para subtrair do valor total das linhas das notas fiscais
BC =
Valor total da linha
-
Impostos
-
Impostos embutidos no preço
-
Impostos não embutidos no preço
-
Despesas adicionais
SALVAR

FIGURA 4.6 – FÓRMULA PARA PREVISÃO DE COMISSÕES

5. Tipos de históricos

No menu de clientes, opção “Acompanhamento” que será melhor explicado nas próximas sessões, é possível cadastrar informações (genéricas, textos livres) relacionadas aos clientes e leads. Esta opção permite gerar tipos pré-definidos para organização destes históricos. Exemplo: Visitas, Reuniões, Negociação e etc.

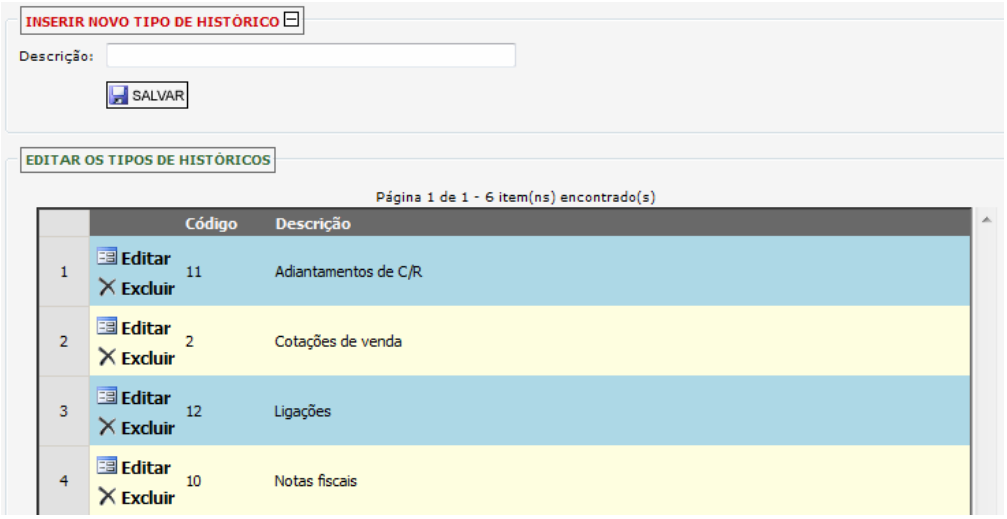


FIGURA 5.1 – TIPOS DE HISTÓRICOS

6. Usuários

6.1 Cadastro de agentes de vendas

Antes de cadastrar um novo usuário no PAV, este deve estar devidamente cadastrado como colaborador no SAP Business One, com um código de vendedor relacionado. Esta opção por padrão esta habilitada somente para gerentes de venda.

Para cadastrar um novo agente de vendas, utilize o menu 1. Usuários => 1.1 Agente de vendas => 1.1.1 Definir novo. Selecione um empregado pré-cadastrado no SAP Business One. Informe um login (código de usuário) e seu perfil, gerente, supervisor ou agente de vendas. Supervisores devem ter um gerente como superior imediato, vendedores devem ter um supervisor como superior imediato.

O perfil de gerente tem acesso a todas as funções do sistema, o perfil de supervisor tem acesso somente as informações relacionadas a carteira de clientes de seus agentes de vendas, e o perfil de agente de vendas permite somente acesso as informações relacionadas a sua carteira de clientes.

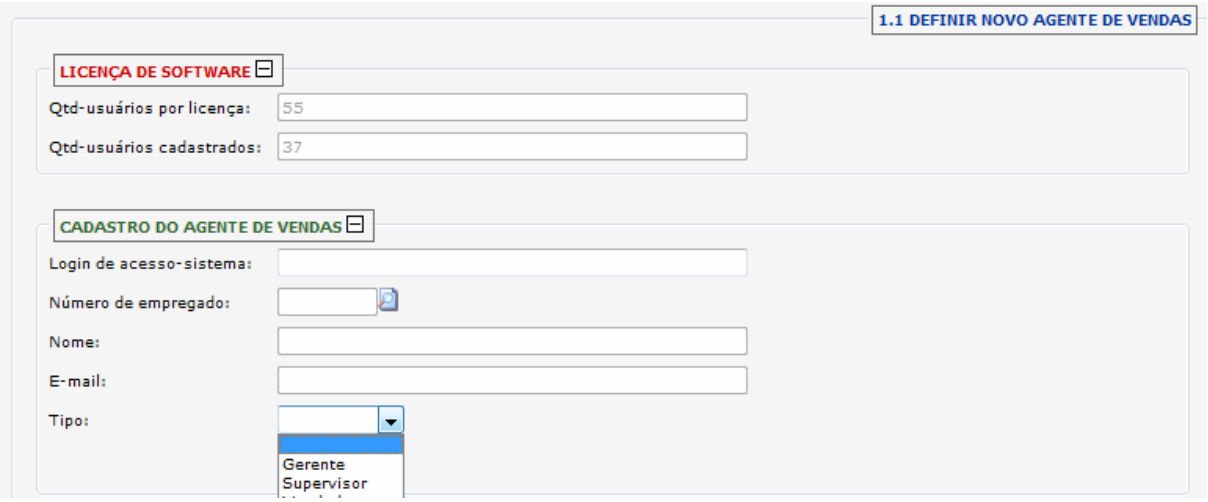


FIGURA 6.1 – CADASTRO DE USUÁRIOS

6.2 Produtos que um agente de vendas terá acesso

Após cadastrar um agente de vendas, podemos definir linhas de produtos que este poderá ter acesso no sistema. Para configuração, acesse o menu 1. Usuários => 1.1 Agente de vendas => 1.1.2 Consultar. Informe nome ou parte dele para encontrar o agente de vendas, clique no menu Grupos, e uma nova janela será exibida para configuração das permissões.

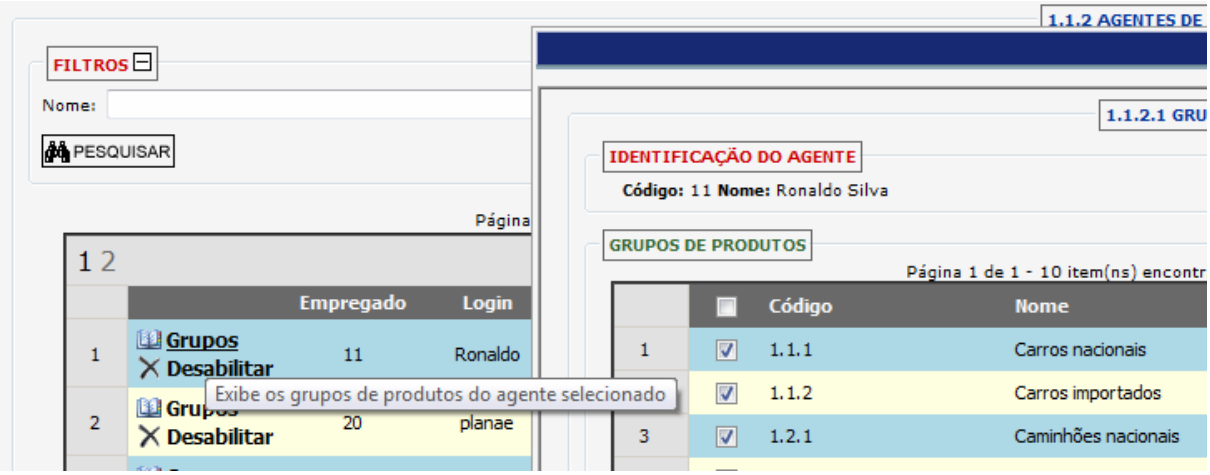


FIGURA 6.2 – GRUPOS DE PRODUTOS POR AGENTE DE VENDAS

Para excluir um usuário do sistema, utilize nesta mesma janela o menu Desabilitar. Esta opção por padrão somente esta habilitada para gerentes de vendas.

7. Grupos de produtos

7.1 Cadastro de grupos

Os grupos de produtos são de extrema importância para o PAV, pois os itens dos pedidos e cotações de venda serão cadastrados e exibidos baseados nestes grupos. Para cadastrar um novo grupo de produtos acesse o menu 2. Grupos de produtos => 2.1 Grupos. Informe o nível, o código do grupo superior se existir, o código (no último nível) e seu nome para exibição no sistema.

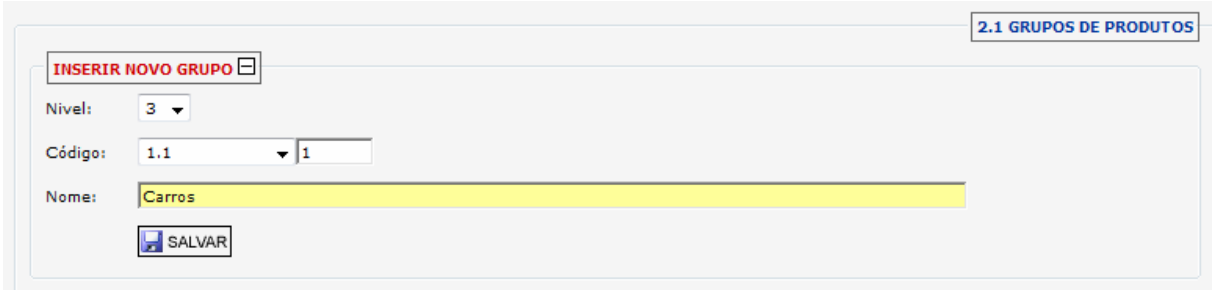


FIGURA 7.1 – CADASTRO DE GRUPOS DE PRODUTOS

7.2 Vincular produtos e grupos de produtos

Após definir os níveis e títulos dos grupos de produtos, é necessário vincular no último nível os produtos aos grupos de produtos. Acesse o menu 2. Grupos de produtos => 2.2 Grupos e produtos. Selecione um grupo no último nível, selecione um produto e clique em vincular.

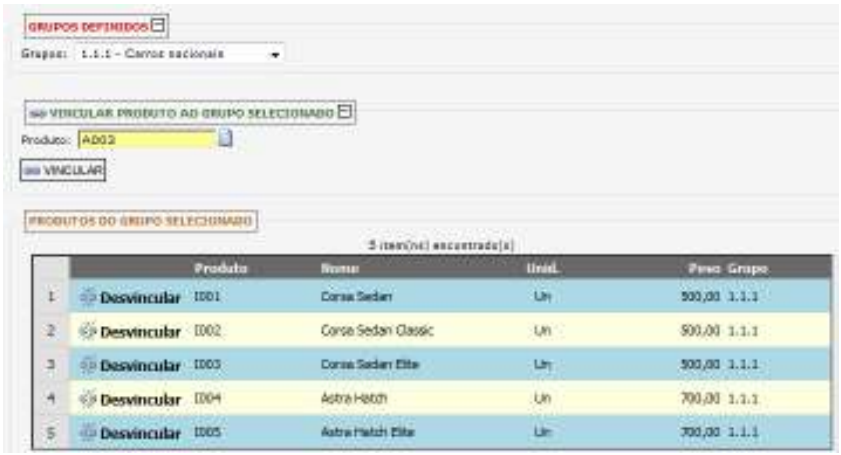


FIGURA 7.2 – VINCULO DE PRODUTOS E GRUPOS DE PRODUTOS

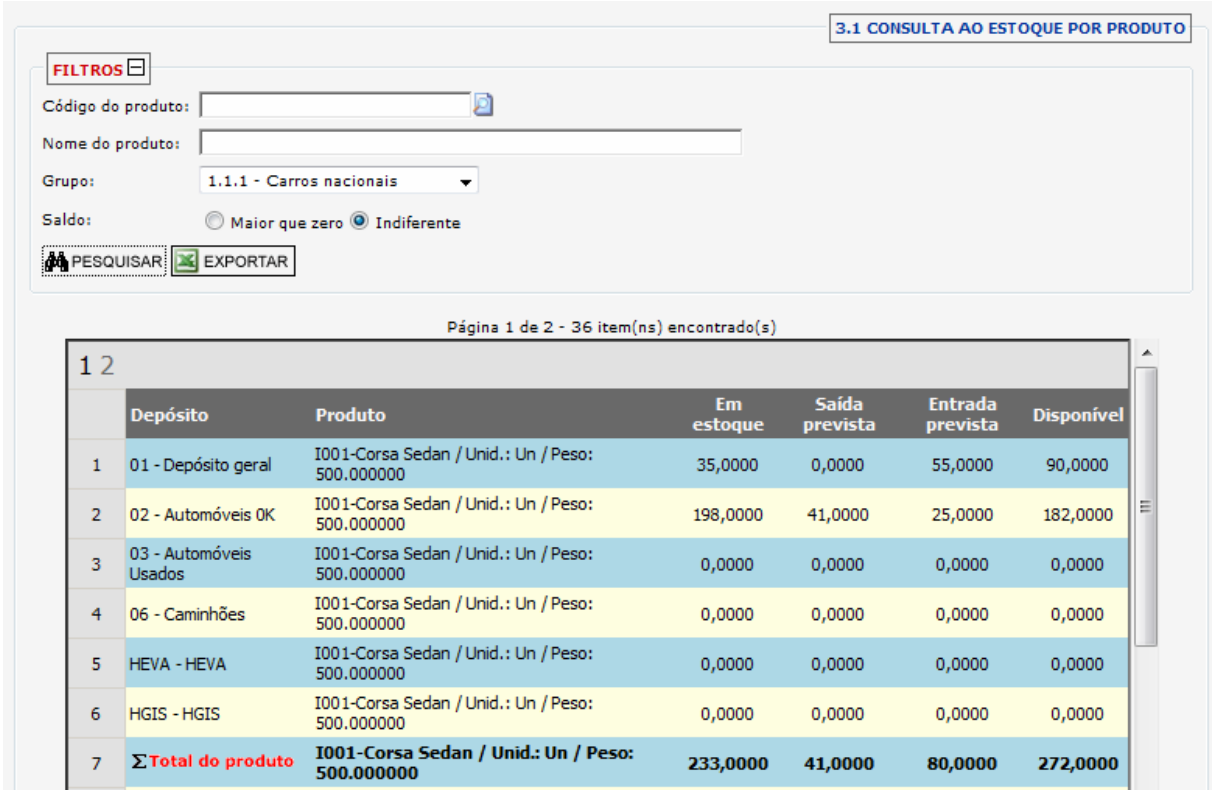
Para empresas que queiram utilizar a mesma estrutura do SAP Business One de grupos de itens com apenas um nível para os grupos de produtos do PAV, utilizar o script abaixo na base de dados do PAV. Substitua o caractere $ pelo nome da base de dados do PAV, e o caractere # pelo nome da base de dados do SAP Business One.

```
--Inicio-----------------------------------
USE [$]
INSERT INTO [$].dbo.filwgp(wgp_grupo,wgp_nome,wgp_nivel,wgp_grupo_sup)
SELECT ItmsGrpCod, ItmsGrpNam,1,'' FROM [#].dbo.OITB ORDER BY ItmsGrpCod;
GO
INSERT INTO [$].dbo.filpgp(pgp_grupo,pgp_codmat)
SELECT ItmsGrpCod, ItemCode FROM [#].dbo.OITM ORDER BY ItmsGrpCod, ItemCode;
--Fim----------------------------------------
```

8. Consulta de estoque

Através do menu 3. Estoques => 3.1 Consulta de estoque, é possível ter a visão em tempo real dos saldos dos itens em estoque. Lembrando que esta opção esta disponível para todos os usuários por padrão, mas pode ser desabilitada através do modulo PC (Configurador).

Os gerentes terão acesso a todos os produtos, já os supervisores e agentes de venda somente poderão acessar os produtos que forem permitidos em seu cadastro (ver o item 6.2).



	Depósito	Produto	Em estoque	Saída prevista	Entrada prevista	Disponível
1	01 - Depósito geral	I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000	35,0000	0,0000	55,0000	90,0000
2	02 - Automóveis 0K	I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000	198,0000	41,0000	25,0000	182,0000
3	03 - Automóveis Usados	I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4	06 - Caminhões	I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
5	HEVA - HEVA	I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
6	HGIS - HGIS	I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
7	Σ Total do produto	**I001-Corsa Sedan / Unid.: Un / Peso: 500.000000**	**233,0000**	**41,0000**	**80,0000**	**272,0000**

FIGURA 8.1 – CONSULTA DE ESTOQUE

9. Clientes

Através do menu 4. Relacionamentos => 4.1 Clientes, é possível adicionar e consultar clientes e leads em tempo real. Lembrando que gerentes têm acesso a todos os clientes, supervisores somente aos clientes de seus agentes de venda e os agentes de venda somente os clientes de sua carteira, ou seja, somente clientes que em seu cadastro possua seu nome vinculado.

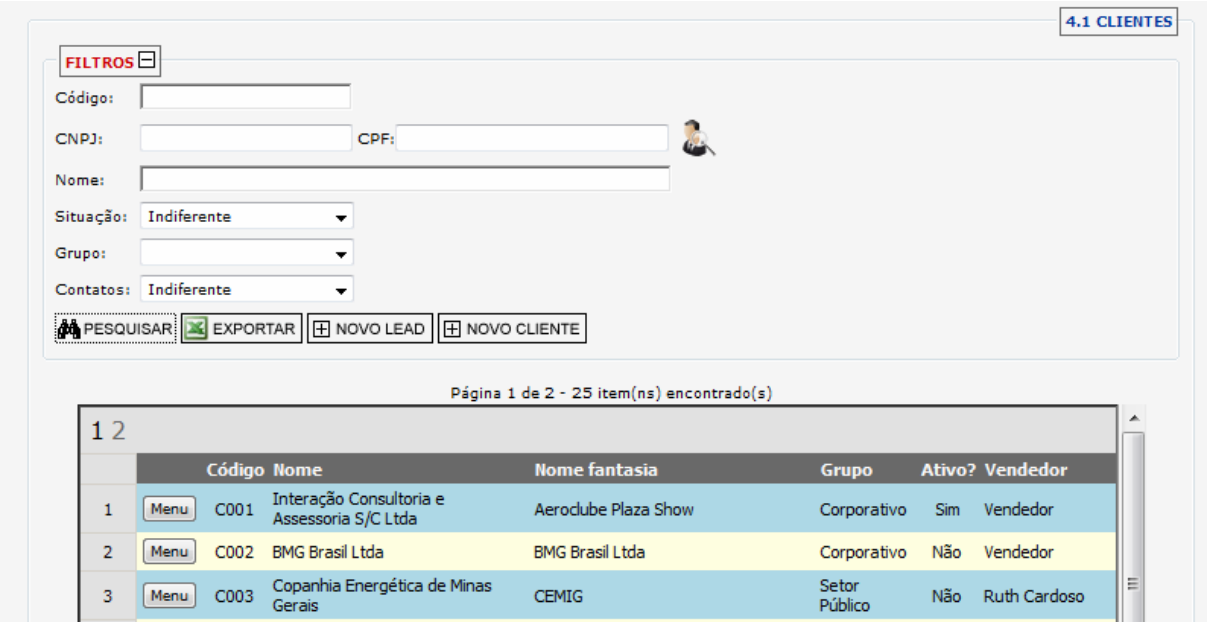

4.1 CLIENTES
FILTROS
Código:
CNPJ:
CPF:
Nome:
Situação: Indiferente
Grupo:
Contatos: Indiferente
PESQUISAR
EXPORTAR
NOVO LEAD
NOVO CLIENTE
Página 1 de 2 - 25 item(ns) encontrado(s)
1 2
Código Nome Nome fantasia Grupo Ativo? Vendedor
1 Menu C001 Interação Consultoria e Assessoria S/C Ltda Aeroclube Plaza Show Corporativo Sim Vendedor
2 Menu C002 BMG Brasil Ltda BMG Brasil Ltda Corporativo Não Vendedor
3 Menu C003 Copanhia Energética de Minas Gerais CEMIG Setor Público Não Ruth Cardoso

FIGURA 9.1 – CONSULTA DE CLIENTES

9.1 Menu de opções por cliente

Na lista de clientes é possível realizar uma série de operações através do botão "Menu".

FIGURA 9.2 – MENU DE OPÇÃO POR CLIENTE

O item “Cadastro” permite consultar e editar o cadastro do cliente selecionado.

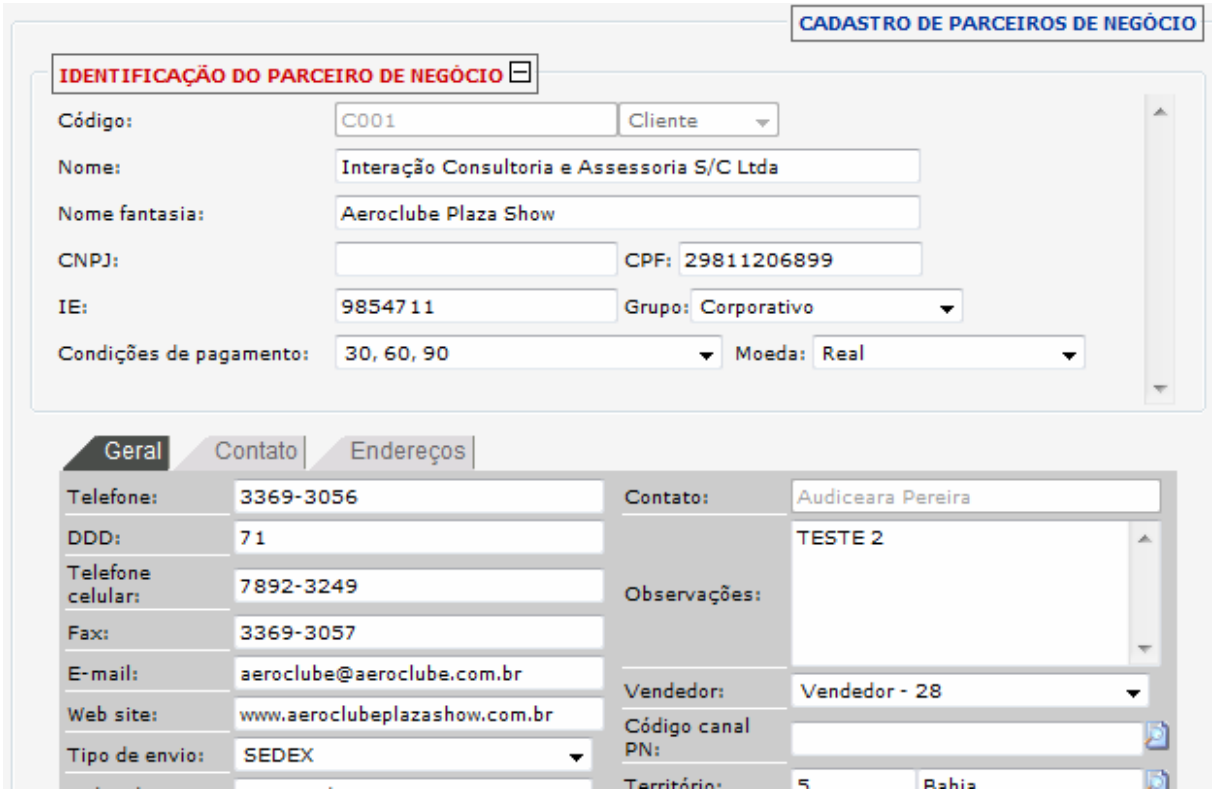


FIGURA 9.3 – CADASTRO DE CLIENTES E LEADS

O item “Finanças” permite ter uma visão detalhada da vida financeira do cliente.

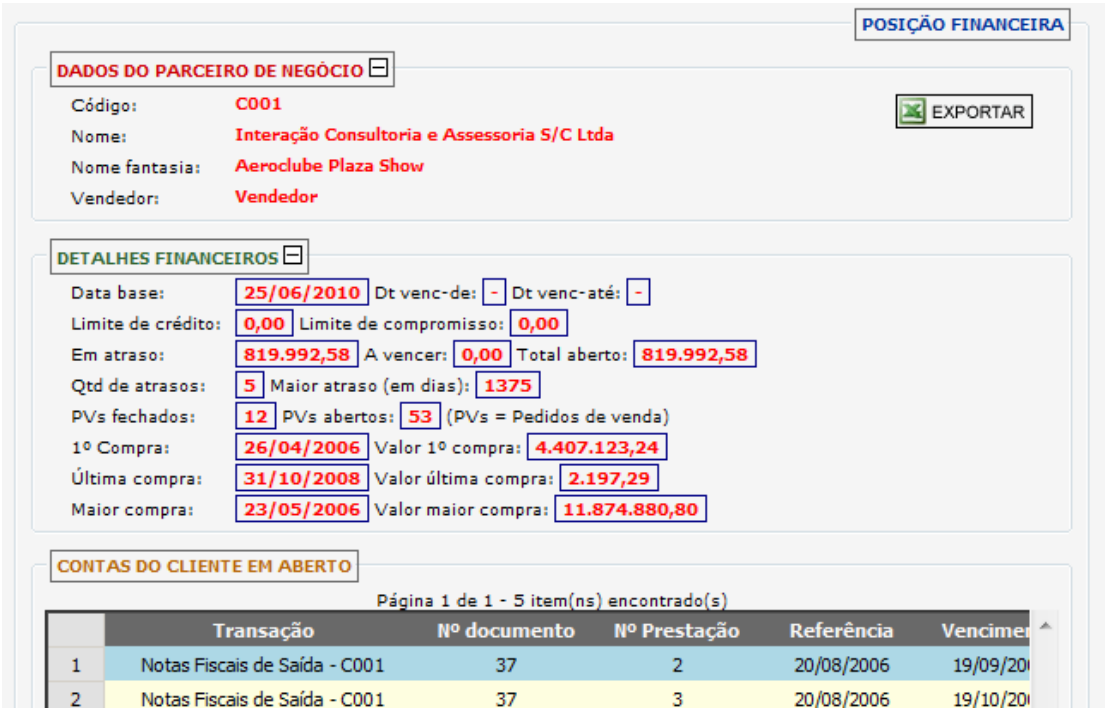

POSIÇÃO FINANCEIRA
DADOS DO PARCEIRO DE NEGÓCIO
Código: C001
Nome: Interação Consultoria e Assessoria S/C Ltda
Nome fantasia: Aeroclube Plaza Show
Vendedor: Vendedor
EXPORTAR
DETALHES FINANCEIROS
Data base: 25/06/2010 Dt venc-de: - Dt venc-até: -
Limite de crédito: 0,00 Limite de compromisso: 0,00
Em atraso: 819.992,58 A vencer: 0,00 Total aberto: 819.992,58
Qtd de atrasos: 5 Maior atraso (em dias): 1375
PVs fechados: 12 PVs abertos: 53 (PVs = Pedidos de venda)
1º Compra: 26/04/2006 Valor 1º compra: 4.407.123,24
Última compra: 31/10/2008 Valor última compra: 2.197,29
Maior compra: 23/05/2006 Valor maior compra: 11.874.880,80
CONTAS DO CLIENTE EM ABERTO
Página 1 de 1 - 5 item(ns) encontrado(s)
Transação Nº documento Nº Prestação Referência Vencime
1 Notas Fiscais de Saída - C001 37 2 20/08/2006 19/09/20
2 Notas Fiscais de Saída - C001 37 3 20/08/2006 19/10/20

FIGURA 9.4 – POSIÇÃO FINANCEIRA POR CLIENTE

O item “Cotações de venda” permite visualizar as cotações de venda do cliente selecionado através de uma série de filtros.

FIGURA 9.5 – CONSULTA DE COTAÇÕES DE VENDA

O item “Nova cotação” permite adicionar em tempo real uma cotação de venda no SAP Business One.

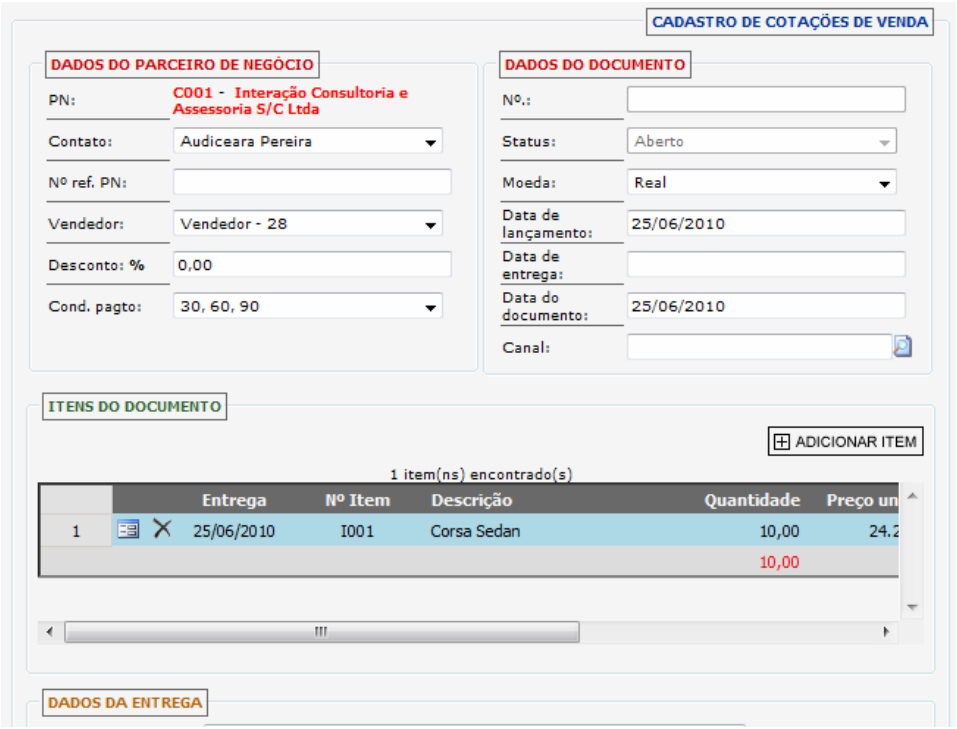

CADASTRO DE COTAÇÕES DE VENDA
DADOS DO PARCEIRO DE NEGÓCIO
PN: C001 - Interação Consultoria e Assessoria S/C Ltda
Contato: Audiceara Pereira
Nº ref. PN:
Vendedor: Vendedor - 28
Desconto: % 0,00
Cond. pagto: 30, 60, 90
DADOS DO DOCUMENTO
Nº.:
Status: Aberto
Moeda: Real
Data de lançamento: 25/06/2010
Data de entrega:
Data do documento: 25/06/2010
Canal:
ITENS DO DOCUMENTO
ADICIONAR ITEM
1 item(ns) encontrado(s)
Entrega | Nº Item | Descrição | Quantidade | Preço un
1 | 25/06/2010 | I001 | Corsa Sedan | 10,00 | 24.2
10,00
DADOS DA ENTREGA

FIGURA 9.6 – CADASTRO DE COTAÇÕES DE VENDA

O item “Pedidos de venda” permite visualizar os pedidos de venda do cliente selecionado através de uma série de filtros. Já o item “Novo pedido” permite adicionar em tempo real um pedido de venda no SAP Business One.

Para consultar as Notas Fiscais utilize a opção do menu “Vendas”. A última opção do menu, “Acompanhamento”, permite adicionar informações (textos livres) relacionadas ao cliente selecionado.

FIGURA 9.7 – HISTÓRICO POR CLIENTE

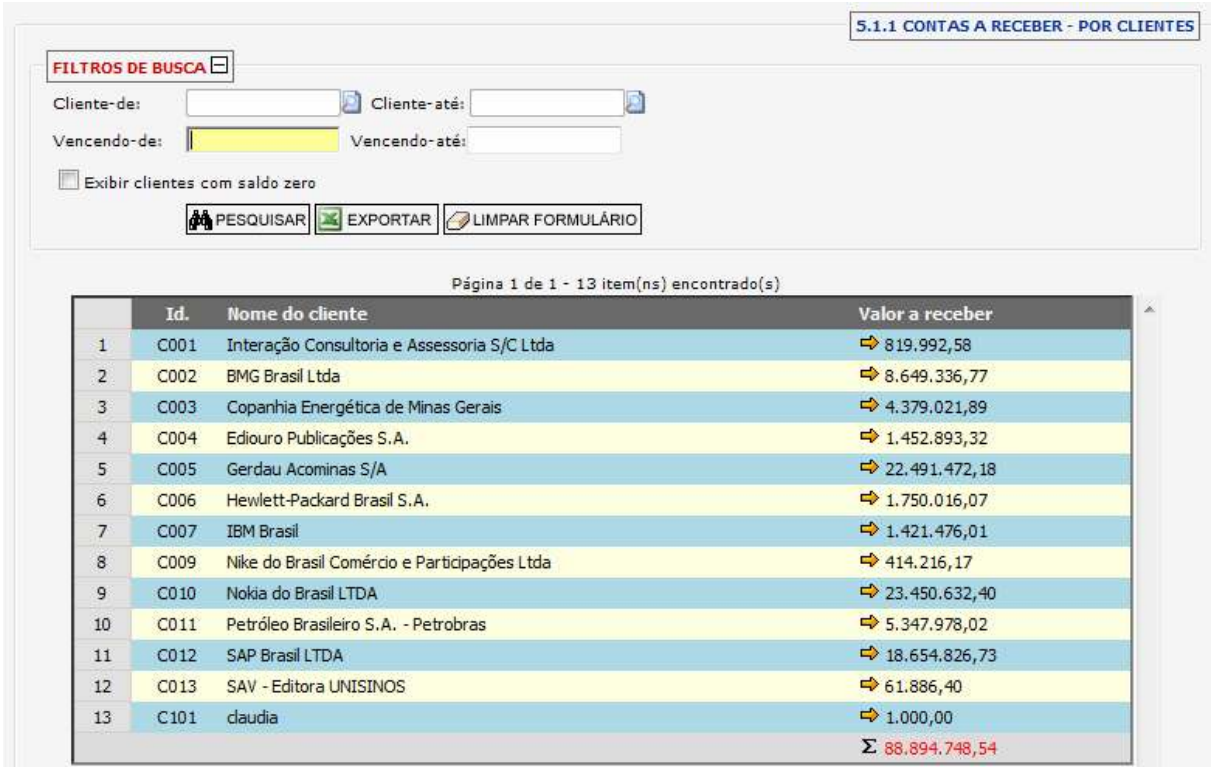
10. Consultas gerenciais

Diferente do menu relacionamentos que exibe informações de um cliente especifico, as consultas gerencias exibem uma visão global de toda a carteira de clientes, respeitando a hierarquia de permissões (gerentes, supervisores e agentes de venda).

10.1 Contas a receber

10.1.1 Por clientes

Através do menu 5. Consultas gerenciais => 5.1 Contas a receber => 5.1.1 Por clientes, é possível ter uma visão detalhada das contas em aberto dos clientes. Ao clicar na seta laranja posicionada ao lado do valor a receber, este valor será detalhado.



	Id.	Nome do cliente	Valor a receber
1	C001	Interação Consultoria e Assessoria S/C Ltda	819.992,58
2	C002	BMG Brasil Ltda	8.649.336,77
3	C003	Copanhia Energética de Minas Gerais	4.379.021,89
4	C004	Ediouro Publicações S.A.	1.452.893,32
5	C005	Gerdau Acominas S/A	22.491.472,18
6	C006	Hewlett-Packard Brasil S.A.	1.750.016,07
7	C007	IBM Brasil	1.421.476,01
8	C009	Nike do Brasil Comércio e Participações Ltda	414.216,17
9	C010	Nokia do Brasil LTDA	23.450.632,40
10	C011	Petróleo Brasileiro S.A. - Petrobras	5.347.978,02
11	C012	SAP Brasil LTDA	18.654.826,73
12	C013	SAV - Editora UNISINOS	61.886,40
13	C101	claudia	1.000,00
			Σ 88.894.748,54

FIGURA 10.1 – CONTAS A RECEBER POR CLIENTES

10.1.2 Por vendedores

Através do menu 5. Consultas gerenciais => 5.1 Contas a receber => 5.1.2 Por vendedores, é possível ter uma visão detalhada das contas em aberto dos agentes de venda. Ao clicar na seta laranja posicionada ao lado do valor a receber, este valor será detalhado.

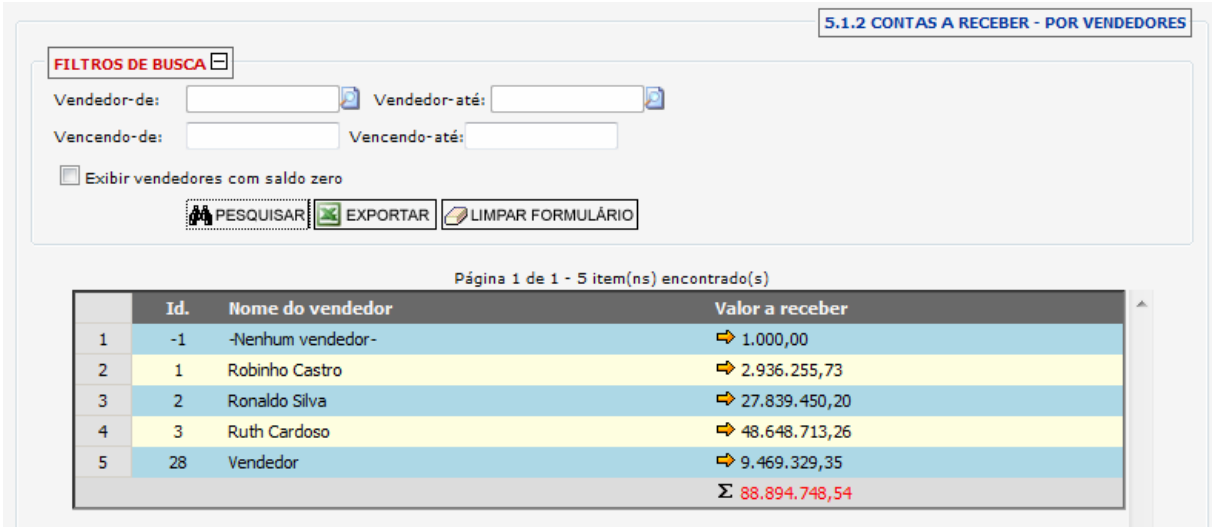


FIGURA 10.2 – CONTAS A RECEBER POR AGENTES DE VENDA

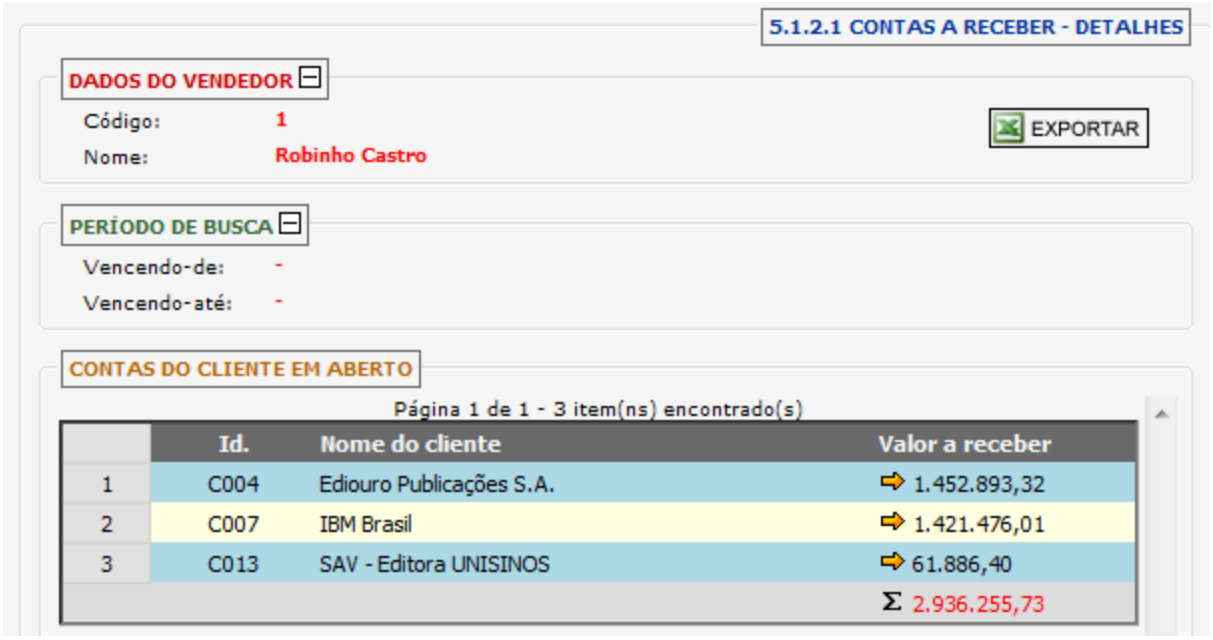

5.1.2.1 CONTAS A RECEBER - DETALHES
DADOS DO VENDEDOR
Código: 1
Nome: Robinho Castro
EXPORTAR
PERÍODO DE BUSCA
Vencendo-de: -
Vencendo-até: -
CONTAS DO CLIENTE EM ABERTO
Página 1 de 1 - 3 item(ns) encontrado(s)
Id. Nome do cliente Valor a receber
1 C004 Ediouro Publicações S.A. 1.452.893,32
2 C007 IBM Brasil 1.421.476,01
3 C013 SAV - Editora UNISINOS 61.886,40
Σ 2.936.255,73

FIGURA 10.3 – DETALHES DO VALOR A RECEBER POR AGENTE DE VENDA

10.2 Notas Fiscais

Através do menu 5. Consultas gerenciais => 5.2 Vendas/NFs, é possível ter uma visão detalhada das notas fiscais geradas no SAP Business One. Estão disponíveis vários filtros de busca. Na lista exibida como resultado serão exibidas setas laranja, estas setas exibirão o cadastro completo das notas fiscais e seus documentos relacionados (cotações, pedidos, adiantamentos e entregas).

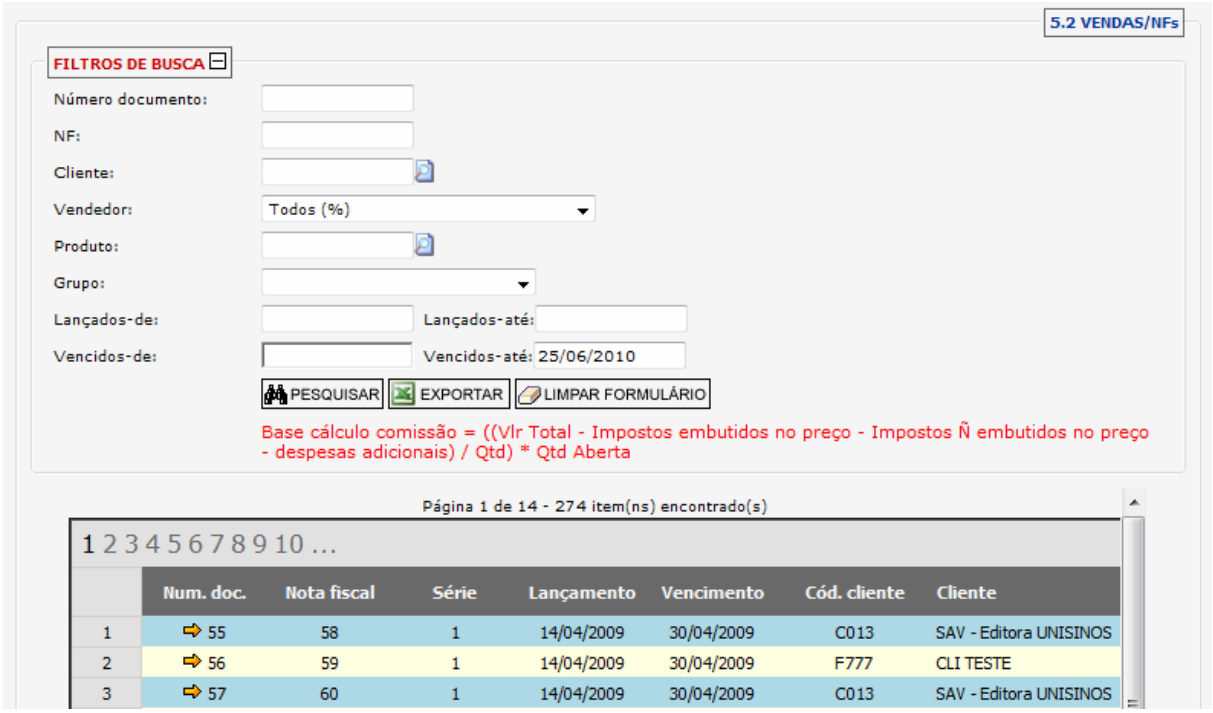

5.2 VENDAS/NFs
FILTROS DE BUSCA
Número documento:
NF:
Cliente:
Vendedor:
Todos (%)
Produto:
Grupo:
Lançados-de:
Lançados-até:
Vencidos-de:
Vencidos-até: 25/06/2010
PESQUISAR
EXPORTAR
LIMPAR FORMULÁRIO
Base cálculo comissão = ((Vlr Total - Impostos embutidos no preço - Impostos Ñ embutidos no preço - despesas adicionais) / Qtd) * Qtd Aberta
Página 1 de 14 - 274 item(ns) encontrado(s)
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ...
Num. doc. | Nota fiscal | Série | Lançamento | Vencimento | Cód. cliente | Cliente
1 | 55 | 58 | 1 | 14/04/2009 | 30/04/2009 | C013 | SAV - Editora UNISINOS
2 | 56 | 59 | 1 | 14/04/2009 | 30/04/2009 | F777 | CLI TESTE
3 | 57 | 60 | 1 | 14/04/2009 | 30/04/2009 | C013 | SAV - Editora UNISINOS

FIGURA 10.4 – NOTAS FISCAIS

10.3 Pedidos de venda

Através do menu 5. Consultas gerenciais => 5.3 Pedidos, é possível ter uma visão detalhada dos pedidos de venda. Estão disponíveis vários filtros de busca. Na lista exibida como resultado serão exibidas setas laranja, estas setas exibirão o cadastro completo dos pedidos e seus documentos relacionados (cotações) possibilitando sua edição. Os pedidos só poderão ser editados no PAV caso estejam com *status* igual a “Sem Autorização”, uma vez aberto, somente poderão ser editados através do SAP Business One.

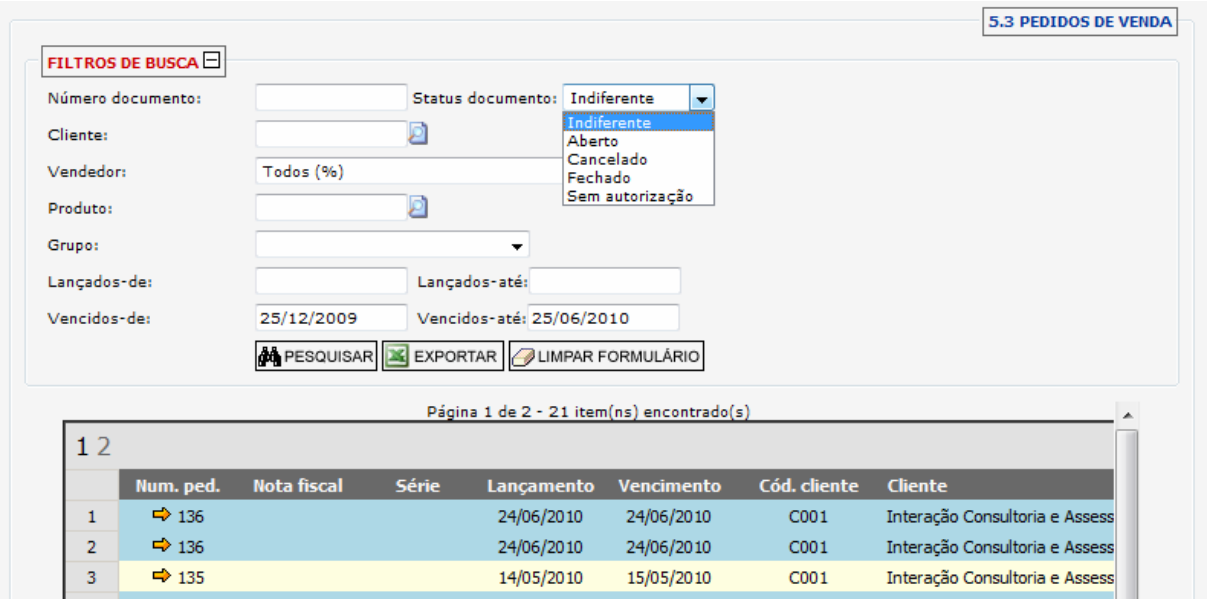


FIGURA 10.5 – PEDIDOS DE VENDA

10.4 Cotações de venda

Através do menu 5. Consultas gerenciais => 5.4 Cotações, é possível ter uma visão detalhada das cotações de venda. Estão disponíveis vários filtros de busca. Na lista exibida como resultado serão exibidas setas laranja, estas setas exibirão o cadastro completo das cotações e seus documentos relacionados (pedidos, adiantamentos, notas fiscais e entregas) possibilitando sua edição. As cotações só poderão ser editadas no PAV caso estejam com *status* igual a “Aberto”, uma vez fechada, somente poderão ser editadas através do SAP Business One.

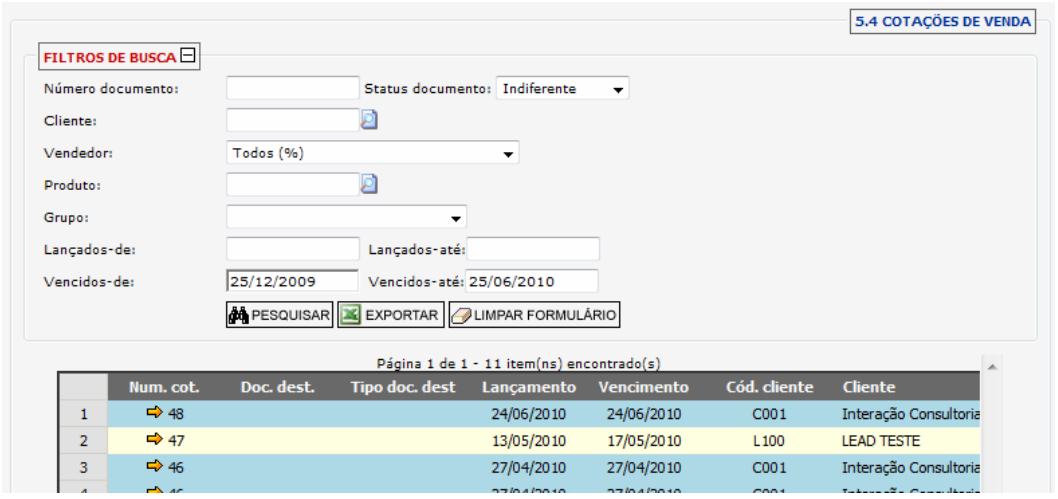

5.4 COTAÇÕES DE VENDA
FILTROS DE BUSCA
Número documento:
Status documento: Indiferente
Cliente:
Vendedor: Todos (%)
Produto:
Grupo:
Lançados-de:
Lançados-até:
Vencidos-de:
25/12/2009
Vencidos-até: 25/06/2010
PESQUISAR
EXPORTAR
LIMPAR FORMULÁRIO
Página 1 de 1 - 11 item(ns) encontrado(s)
Num. cot. | Doc. dest. | Tipo doc. dest | Lançamento | Vencimento | Cód. cliente | Cliente
1 | 48 | 24/06/2010 | 24/06/2010 | C001 | Interação Consultoria
2 | 47 | 13/05/2010 | 17/05/2010 | L100 | LEAD TESTE
3 | 46 | 27/04/2010 | 27/04/2010 | C001 | Interação Consultoria

FIGURA 10.6 – COTAÇÕES DE VENDA

11. Suporte Técnico

O suporte técnico do PAV – Portal do Agente de Vendas é efetuado por meio dos seguintes contatos:

E-mail: aglsuporte@agl.com.br
Telefone: (11) 5081-9580.

GLOSSÁRIO

Framework - Em desenvolvimento de software, um framework é uma abstração que une códigos comuns entre vários projetos de software provendo uma funcionalidade genérica. O add-on Gerenciador de NF-e AGL utiliza o .NET framework 2.0 distribuído pela Microsoft.

Add-on - Nome que se dá a um recurso ou acessório que melhora ou aperfeiçoa a coisa à qual ele é acrescentado.

DI-API - *Data Interface - Application Programming Interface* - Interface de programação de aplicativos (add-ons) do SAP Business One.

SMTP - *Simple Mail Transfer Protocol*. Protocolo padrão para envio de e-mails através da Internet.